

Aukce rezidencí: prodávalo se za 70 % katalogových cen



Author: SF / Petr Bým | Published: 19.01.2010

„Vánoční“ aukce proběhla 16. prosince minulého roku a byla vlastně už druhým takovým pokusem. Letní dražba, rovněž vyhlášená agenturou Gavlas a realitní kanceláří Professional, musela být pro nezájem prodejců zrušena. S aukcí to byla od počátku jinak. Developpeři do ní záhy nabídli takřka pět desítek objektů, počínajíc bytem 1 + kk za 1,5 mil. Kč, přes luxusní byty v secesních pražských domech s cenou 90 000 za metr čtvereční až po rozlehlou vilu s pozemkem 1500 metrů a cenou 21 mil. Kč.

Dostavila se i druhá strana. Aukční síň v pražském Autoklubu přivítala 130 potenciálních kupců, mezi nimi investory, kteří hledali výhodnou koupi, ale i mladé rodiny s dětmi se zjevným zájmem o jeden konkrétní byt. Za šest hodin aukce skončila prodejem všech 39 položek s výjimkou jedné. Tato výjimka ovšem stojí za zmínku, protože je do značné míry pro celou akci charakteristická. Kupec se nenašel pro řadový rodinný dům s výměrou přes 170 metrů a katalogovou cenou 11,5 mil. Kč. Tato rezidence přitom z nabídkového spektra nijak nevybočovala ani cenou, ani kvalitou či lokalitou. Až na jednu věc: vyvolávací cena byla - v rámci aukce - nezvykle blízko ceně podle ceníku. Šlo o 9,9 mil. Kč ku 11,5 mil. Kč, tedy „startovní“ slevu ve výši pouhých 12 %, a ta kupujícím zjevně přišla nedostatečná.

Metr bytu za 40 000

Zájemce o koupi na aukci zjevně přitáhly atraktivní ceny - ty vyvolávací totiž byly nízké. U levnějších bytů představovaly pouhých 40 % ceny katalogové, což za 1 +kk v Kolíně představovalo sumu 570 000 Kč a v přepočtu na metr plochy pouhých 15 000 Kč. U bytů větších či rodinných domů vyvolávací slevy nebyly tak vysoké, obvykle to bylo „jen“ 30 či 40 %, takže vila na pražské Císařce se prodávala namísto ceníkových 20,3 mil. Kč za 14,9 mil. Kč. Absolutní katalogové ceny se pohybovaly v tomto rozpětí, relativní ceny podle ceníků (tedy za metr čtvereční užitné plochy) ve svých horních úvratích dosahovaly 90-118 tis. Kč, zatímco na opačném konci klesaly až na 27 000 (garsonka v bytovém domě na pražském Černém Mostě), když se této úrovni blížily také ceny bytů mimo Prahu (Kolín, Líbeznice).

Samozřejmě nejpodstatnější byly ceny v aukci dosažené, realizované, ve své podstatě tržní. Ty v průměru dosáhly už zmíněných 70 % původních, tedy developerem v přímém prodeji nabízených cen. I tady existovaly rozdíly. Například byt 3 + kk v Kolíně se prodal za 48 % katalogové ceny, naopak luxusní byt na pražských Vinohradech dosáhl až na 93 % katalogu. V tomto směru daleko neúspěšnější ale byly byty levné - garsonka v Čakovicích se prodala víceméně za cenu podle ceníku (98 %), na 93 % původní ceny dosáhl i byt

4 + kk v Líbeznici. V přepočtu na metry rozpětí realizovaných cen činilo od 20-24 000 Kč (Kolín, Čakovice) po 60-80 000 Kč ve viditelně nejluxusnějších nabízených objektech, mezi nimiž byly jak vily, tak byty. U samotných bytů se ceny nejvíce pohybovaly mezi 30-50 000 Kč, v průměru kolem 40 000 Kč, u nebytových objektů (vily, rodinné domy, dvojdomy, řadové domky) se ceny obvykle dostaly nad 55 000 Kč. To je mimochodem cena, která by podle některých developerů měla být do budoucna klíčovou pro střední segment bytové výstavby.

(Úplné výsledky aukce rezidenčních objektů najdete v připojeném souboru PDF.)

Co aukce ukázala

Developery (konkrétní prodejci nebyli uváděni) výsledky aukce zjevně zklamaly. Kalkul na aukční euforii, která nízko nasazené ceny vyšroubuje nahoru, nevyšel. A tak prodejci poloviny rezidencí využili možnosti, kterou jim aukční řád dává, a prodat nakonec odmítli. (Objevily se názory, že developeři, kteří výsledky aukce respektují, měli v řadách soutěžících „své lidi“, jejichž úkolem bylo v případě potřeby vlastními příhozy zabránit nevýhodnému prodeji. Takto spekulovat je sice možné, ale na věci to mnoho nemění. Jeden na aukci prodal, druhý to odmítl - což trh, přesněji řečeno zákaznická obec, bude možná vnímat docela citlivě. I to určitě patří k signálům, které aukce veřejnosti vyslala.)

Aukce ukázala leccos (třeba stále příkrý cenový rozdíl v relaci Praha - regiony), ale hlavní signál je jasný. Představy o cenách na obou stranách obchodních transakcí se dost liší. Číselně vyjádřeno skoro přesně o 30 %. Poptávka po bytech v Česku existuje, ale zatím nehodlá akceptovat „oficiální“ ceny, na něž zase odmítají rezignovat prodejci. Jsou ale ceny na aukci dosažené tržními cenami? „Myslím, že skutečné tržní ceny jsou o něco výš, aukce se nejspíš zúčastnili hlavně zkušení investoři, hledající výhodné příležitosti,“ komentuje výsledky Pavel Velebil z realitní kanceláře Tide. Ani toto „něco výš“ ovšem nemůže překlenout oněch 30 %.

Rezidenční trh tak pravděpodobně čeká boj s časem. Poptávku po vlastnickém bydlení generuje samotný demografický vývoj. Lze je odkládat, ale nikoli donekonečna, což ovšem platí i pro nabídku. K zatímním reakcím bytového trhu, nikoli sice vysloveně „poaukčním“, ale s problémem cen nepochybně spjatým, patří zvýšená poptávka po nájmech a jejich rostoucí nabídka. Na trhu se také údajně už objevují byty s nižšími cenami, jichž je ovšem dosaženo zhoršením kvality a zmenšením užité plochy. „Jestliže v Praze se donedávna nejlevnější byty prodávaly zhruba za dva miliony, dnes se tyto ceny dostávají na milion a půl,“ říká Leos Anderle ze Sekyra group. Kam se trh, development i poptávka, obrátí v krátkodobém horizontu tří čtyř měsíců, by určitě přinejmenším naznačila další, třeba „jarní“ aukce. Bude-li ji chtít někdo pořádat - a zúčastnit se jí.

Očima odborníků

Jaroslav Novotný, realitní kancelář RAK CZ

Aukce vyslala do realitního světa několik zpráv. První je, že i v dnešní době existují kupující a jsou připraveni kupovat. Další zprávou pro trh je cenová informace - zač jsou ochotni kupci nakupovat. To jsou zajímavé a pozitivní informace pro spotřebitele i zprostředkovatele. Jiný úhel pohledu mohou mít banky, financující novou výstavbu, a také developeři, protože vyslané cenové informace se mohou lišit od cen projektových. To by mohlo znamenat přehodnocení ekonomiky celého projektu. To si zřejmě uvědomila část prodávajících a nakonec odmítli za vylicitované ceny prodat. Poslední informací je, že ani tato aukce neprolomila jistou nejistotu, které na trhu panuje. Očekávání kupujících a prodávajících se v současnosti dost liší. Kupující podléhají mediální slevové masáži, prodávat některé nové nemovitosti bez zisku nebo pod náklady také asi nejde. Přesnějších aktuálních cenových informací je málo. Bude asi ještě nějakou dobu trvat, než se obě skupiny k sobě ve svých očekáváních více přiblíží.

Ondřej Novotný, poradenská společnost King Sturge

Představy o cenách bytových jednotek nabízených v aukci se zjevně často rozcházejí. Kupující byli

schopni akceptovat v jednom případě pouze 50 % ceníkové ceny. Naopak jen u čtyř bytových jednotek byl rozdíl mezi cenou dosaženou v aukci a cenou ceníkovou menší než 10 %. Zajímavý je výsledek aukce z hlediska poptávky po různých produktech: největší zájem byl o menší byty (1+kk a 2+kk), tam tvořily ceny dosažené v aukci zhruba 80 % ceníkových cen, naopak nejmenší zájem byl o velké byty (3+kk a 4+kk), u nichž se ceny vyšplhaly jen na 60 %, nanejvýš však 70 % katalogových cen. Aukce také potvrdila, že o tento typ prodeje nemovitostí mají zájem především ti, kteří chtějí koupit levně. Nicméně z výše uvedeného vyplývá, že některé projekty svým designem a cenami vycházely trhu vstříc více než jiné. U projektů, kde byl mezi cenou ceníkovou a realizovanou dosažen rozdíl 30 % a vyšší, lze mít za to, že ceny jsou či byly nadsazené. Ocenit je třeba přístup společnosti FINEP, která hodlá dodržet svůj slib a prodat vítězům aukce své rezidence za cenu, kterou jsou ochotni zaplatit.

Jiří Pácal, Central European Holding

Bytový trh se příliš nehýbe, na své si nepřijdou ani prodávající, ani kupující. Aukce proto měla být dlouho očekávaným zpestřením i ukázkou toho, jaká je na trhu aktuálně situace. Aukce zaskočila poměrně velkým počtem účastníků, její hodnocení však byla rozporná. Pro jedny to byl počátek vlny podobných akcí, pro jiné zklamání z dosahovaných cen. Tragikomickým završením bylo oznámení, že se někteří developeři rozhodli s vítězi aukce smlouvy neuzavírat, neb dosažené ceny jsou příliš nízké. Jaký je tedy vlastně možno učinit závěr? Když se ceny nemovitostí výrazněji sníží, zájemci se zcela jistě najdou i v dnešní době. Zároveň se však potvrdilo, že snížené ceny nejsou prodávajícím po chuti a prodej raději odloží. Může to tedy být další drobný důkaz ukazující, že na trhu rezidencí se projevuje spíše zdržování nabídky, než tak často uváděné poptávky. Rozhodnutí neprodat lze nazvat gólem do vlastních řad, protože se stalo negativním PR pro developerský trh, který v současnosti potřebuje pravý opak. Toto nešťastné rozhodnutí překvapilo zvláště proto, že dosažené ceny vlastně vůbec špatné nebyly.

Diskusní snídaně časopisu Stavební fórum na téma „Ceny, ceny, ceny“ se koná ve čtvrtek 11.2.2010 od 8:30 do 10:00 hodin v konferenčních prostorách České spořitelny, Rytířská 29, Praha 1 (registrace 8:00-8:30 hod.). Více informací o programu a on-line přihlašovací formulář naleznete [na webu diskusí](#).

19.01.2010 09:02, SF / Petr Bým